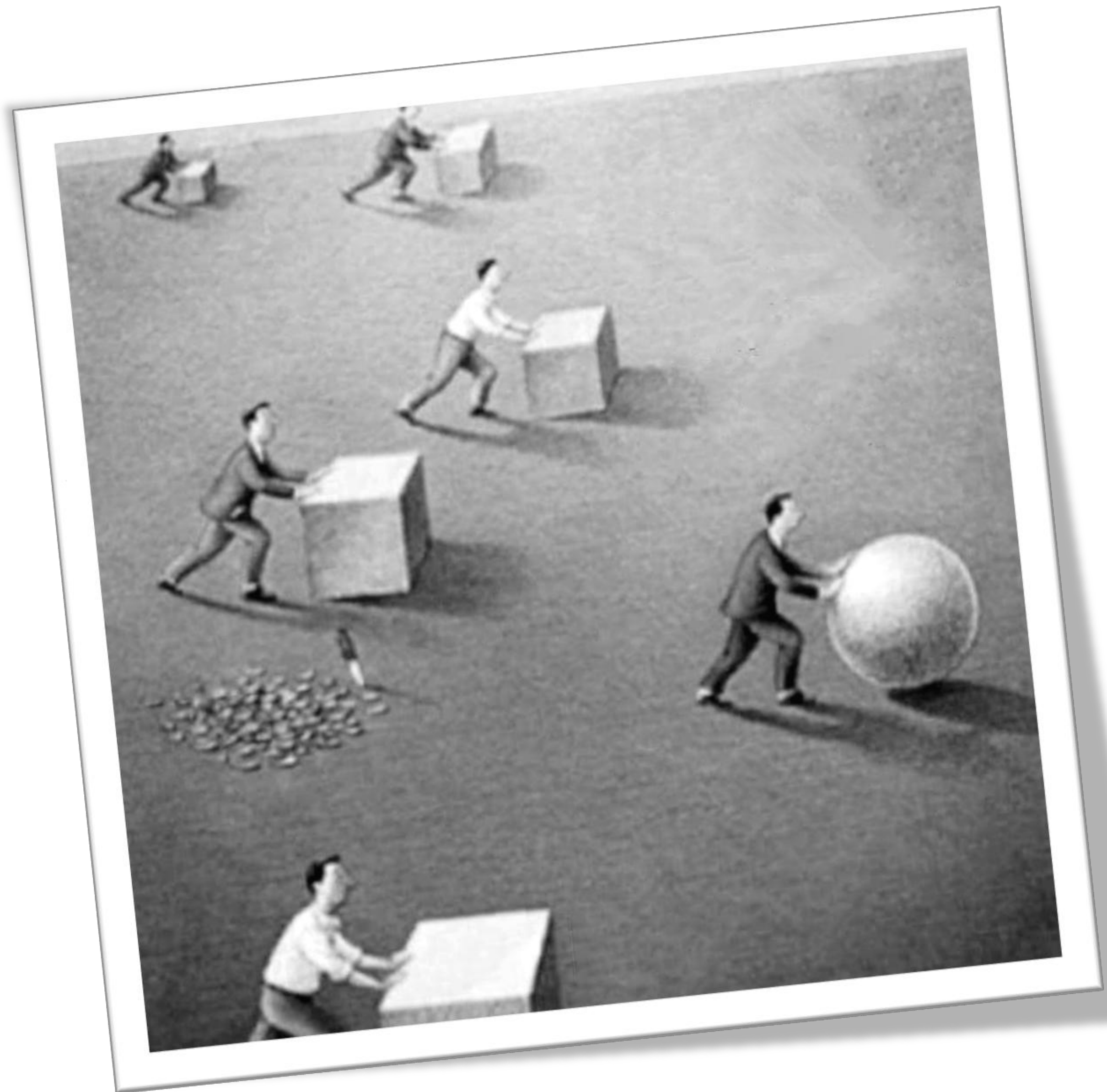


QNET Ticaret Sistemi

Global QNET sistemine girdiğiniz için sizleri tebrik ediyoruz. Önemli ve temel hedefimiz, bu doğrultuda sizleri desteklemek ve garantörünüz olarak, ticaret konusunda temel amacımızı belirtmek isteriz. Bu metin ilk etapta ticaretin asıl kurallarını izah ederek, aynı zamanda sizin başarılı olacağınız doğrultusunda her konuyu dikkatlice okuyup, uygulayacağınızı vurgular. Unutmamalıyız ki, kendi kendinizde, ülkenizde, dünyada ve hatta arkadaşlarınızın yanında bu sistemi kullananlardan tek başına olan ve olacak bir kimse değilsiniz. Buna istinaden, amacınız doğrultusunda başarılı olmanız için arkadaşlarınızın ve de QNET şirketinin deneyimlerinden yararlanmanız gerekmektedir. İlaveten, siz sisteme girdikten sonra bu metinin sizin altınızda olan kişilerin de eline geçmesi ve okuma olanağının sağlanması gerekmektedir. Kaldı ki, onları bu metni okumaya teşvik etmeniz de gerekmektedir. Zira onlarda bu metni okuyarak, tüm aşamaları doğru şekilde ve dürüstçe yapmaları gerekir. Dolaysıyla, onlarında her birinin başarılı olmaları sizin başarılı olmanıza zemin sağlayacaktır. Unutmayınız ki, tüm aşamalar ve anahtar cümleler tamamen psikiyatrist ve pedagoglar tarafından hazırlanmış, bilimsel ve dikkatlice dizilmiştir. Bu nedenle, her bir aşamayı doğru şekilde uygulamazsanız, başarılı olmanız bu doğrultuda mümkün olmayacaktır.

Alttaki konulara lütfen dikkat ediniz:

Dünyanın en uygun, hızlı giden ve güçlü arabasını aldığınızı düşününüz. Tabi ki, ilk etapta onun nasıl kullanacağını bilmiyorsunuzdur. Bu nedenle sadece araba sahibi olmak sizi mutlu kılmayacaktır. Sizin bu arabayı almaktaki niyetiniz, mutlaka onu iyi şekilde kullanmaktır. İster istemez, arabayı kullanmak için onun rehber ve kılavuzunu okuyacak ve o şekilde uygulayacaksınızdır. Böylece arabayı kullanmayı öğreneceksiniz. Dolayısıyla, eğer dünyanın en gelişmiş ticaret sistemine de girmiş olsanız, bu sistemin nasıl kullanılacağını bilmezseniz, kesinlikle başarılı olamayacaksınızdır. Bu bakımdan, sistemin size önerdiği kişi ve yahut kişilerden ara sıra toplantı yapmalarını ve kılavuz amaçlı toplantıların gerçekleşmesini ve gerekli alıştırmaların yapılmasını rica ediniz. Özellikle, sistemi size öneren kişiyle birlikte CD 8 (öğretim CD'si) ve kılavuzunu dikkatlice seyrediniz. Bu CD bir öğretim aracı olarak, QNET şirketi tarafından hazırlanmış ve titizlikle seyredilmesi gerekmektedir.

Yatırımınızın az olması, sizin bu ticarette başarılı olamayacağınız anlamına gelmemektedir, aynı zamanda ufak tefek ve yahut eğlence amaçlı bir iş gibi görünmektedir. Tabi ki, bu işte ne kadar ciddi ve çalışkan olursanız, o oranda başarılı olmanızı sağlayabileceksiniz.

Genellikle her 10 kişi veya arkadaşlarınıza önerdiğinizde, mutlaka birisi bu sisteme ilgi gösterecek ve ticaret ağına girecektir. Bazı arkadaşlarınızdan olumsuz cevap ve yahut

soğutucu bir tavır görürseniz, hiç aldırmayınız ve ümidinizi kaybetmeyiniz. Böyle sonuçlar tabiidir ve normal sayılması gerekmektedir.

Karşı tepkiden korkmamak gerek. Çünkü başarı kanatları her zaman rüzgârın ters yönünde hareket eder ve uçmayı sağlar.

Bu sistemde bazılarının başarılı olmamalarının nedenini bilmek ve anlamak çok önemlidir. Genellikle, insanların devamlı çaba göstermemeleri ve de işe ilgiyle bakmamaları, onların mağdur ve yoksun olmalarına neden olmuştur. Unutmayalım ki bu sistemde bir kişinin başarısız olması, sistemin ve ticaretin başarısızlığa uğraması demek değildir. Tabi ki, siz her hangi bir arkadaşınıza QNET ticaret sistemini önerdiğinizde, onun son kararını verip yatırım yapması ve işe başlaması mutlaka bir kaç hafta süreyi gerektirecektir. Bu nedenle, bu sistem ve ticarette sabırlı olmanız şarttır.

Yeni kişilerle alınacak aşamalar:

Her bir yeni kişiyi alt kolunuza almak için aşağıdaki kurallar uygulanmalıdır. Bu aşama ve kurallar çok pratik ve kolay olmasına rağmen çok işlem yapan ve güçlü kurallardır ve onları uygulamakla başarınızı kolaylıkla elde edebilirsiniz. Dikkat edeceğiniz nokta şu ki, aşağıdaki kurallar bir ana anahtar olarak, sizin ticarette başarılı olmanızı sağlayacaktır. Tabi ki, anahtarın tüm dişleri aynı değildir ve aynı güce de sahip değildir, ancak bu dişler bir arada olduğunda istediğiniz kilitli kapıyı açacaktır. Aşağıdaki cümleler, tek başına birer dişler sayılmakta ve hepsi bir arada açacak anahtar rolünü oynamaktadır. Dolaysıyla, bu cümleler bazı yeni katılımcı kişilerce kolay sanılır ve gereksiz gibi görünebilir. Ama bunların önemsenmemesi ve dikkat edilmemesi, ticarette başarılı olmamanızı doğuracaktır.

1. ***Hedefi Belirlemek:***

İnsanlar genelde zamanlarının olmamasından şikâyet ederler. Hâlbuki asıl sorun amacın olmamasıdır.

İnsan her hangi bir işe başladığında mutlaka bir amacı olması gerektiğini bilir. Zira bu amaçtır ki onu başlayacağı işe sevk eder. Bazı arkadaşlar amaçsız olarak bu sisteme girerler ve sadece sizin itibarınızla ilgilenirler. Ama bunların bilmesi gereken konu şu ki, mutlaka bu sistemde amacın olması şarttır ki başarılı olmaları sağlansın. Eğer böyle kişilerle karşılaşırsanız, onlara ticaretin amacını anlatınız ve onlardan amaçlarını yazmalarını isteyiniz. Siz bir sistem kullanıcısı olarak, sisteme girme nedenlerinizi ve takip ettiğiniz konuları bir amaç olarak belirlemeniz gerekmektedir. Nedenler değişik konulardan oluşabilir, ancak, bunları sizde amaç olarak göz önünüze almanız gerekir. Mesela, ev almak, araba almak, evlenmek ve hatta çocuklarınızın geleceğini garantiye almak sizin amaçlarınızdan olabilir. Bu nedenle, aynı amaçlar pratik ve kolay olmasına rağmen sizin sistemde nasıl hareket edeceğinizi belirler. Unutmayınız ki, bu amaçlar sizin ticaret sisteminde ki etkili başarınızı sağlayacaktır. Bunu hepimiz biliriz ki, bugünkü mal varlığımız aslında dünkü arzu ve isteklerimizdiler! Mesela, ev, araba sahibi olmak ve yahut uzun boylu ve düzgün bir vücuda sahip olmak gibi.

Amaç belirlemede 6 nokta vardır;

1. Hedef neden lazımdır? Bulunduğumuz A noktasından yola çıkarken bir B noktası belirlememiz şarttır. B noktasını tayin etmeden yola çıkarsak büyük ihtimalle çok yolları boşu boşuna dolaşmış olur ve muhtemel ki aynı noktaya tekrar geri döneriz. A noktasından B noktasına farklı yollar olabilir. Yollar birbirine benzemeye de bilir. Herkes kendi şartlarına göre farklı yollardan gider. Çok insanlar vardır ki B noktasına ulaşmak için çok uzun yollar seçerler. Eğer B noktası olmasa benim için hangi yoldan gideceğimin de bir önemi yoktur. Mesela: Bir insan bize gideceğimiz yolun kestirme yolunu göstereceğim derse ve benim için B noktasının önemi yoksa hangi yoldan, uzun veya kısa yoldan gideceğimin önemi de yoktur. Ama eğer B noktasına yetişmek benim için önemliyse hemen hangi yolun daha kısa olduğunu sorarım ve öğrenmek için acele ederim. Yukarıda bahsettiğimiz konulardan anlaşılan o ki bir noktaya gelmek için hedef belirlememiz şarttır.
2. Hedef bize güçlü bir istek, arzu vermelidir. Farz edelim bizim hedefimizde B noktası olsun. Eğer bizde bu hedefi B noktasını sevmek olmasa biz en küçük bir problemle karşılaşınca bu meseleye devam etmeyiz. Hedef bize istek verir. Yani o hedefin bir özelliği olmalı ki bize çok güçlü bir istek versin.

<u>Hayırlı İşin Muzır Mazeretleri Çok Olur</u>

B noktasına yetişmekteki istek hissi o hedefe ulaşmayı lezzetli hale getirir.

3. Hedefin Önceliği olmalıdır. İnsanın hayatında çok sayıda hedef olabilir ama bunların öncelik sırası olmalıdır. Yani insanın hayatında sadece bir hedef değil hedefler olmalı. Hepsine ilgi göstermeli ama öncelik sırasına dikkat etmelidir.

4. Hedefler yazılmalıdır: Mesela bir mimar bir bina yapmak istediğinde öncelikle projesini çizmelidir. Sonra proje üzerinde elektrik sıhhi tesisat işlerini ilgililere dağıtır. O projeye göre onlar çalışırlar. Mimar ve kontrol mühendisleri de o proje ile kontrol ederek işin doğru yapılıp yapılmadığını kontrol ederler. Yani olası yanlışlıkları bu proje yardımıyla tespit edip hatalı olan kısım ve kişiler tespit edilir. Bununla birlikte mimar yapacağı binanın bir maketini de yapar ve bu maket her zaman gözünün önünde olur. Bu hedefleri yazmak istememizin sebebi her zaman gözümüzün önünde bulunmasından dolayı herkesçe bilineceği ve herkese bir nevi vermiş olduğumuz sözden dönmeyerek işi devam ettirmemize yardımcı olur.
5. Hedefin özelliği olmalıdır.
6. Hedefi programlamak: Her zaman bilmemiz gereken odur ki biz hedefimizden geride miyiz önde miyiz? Farz edelim ki siz bu sisteme dâhil olmuşsunuz ve hedeflerinizde 1 yıl sonra 500.000 dolar kazanacağınızı belirlemişsiniz. İlk ayda ne kadar kazanacağınızı önceden bilmelisiniz. Buna göre kaç kişi sağında ve kaç kişi solunda olmalıdır. Farz edelim size ilk ayda dokuz kişi sağda ve dokuz kişi solunuzda olsun ve 750 dolar da kazancınız olsun. Bu sizin kısa müddetli hedefiniz olur ki bu hedef sizi 1 yıl sonraki hedefinize yetiştirir. Bu rakama ulaşmak için bir ayda 180 tanıtım yapmamız gereklidir. Bizim ay sonuna geldiğimizde dikkat edeceğimiz husus, eğer ay sonunda 180 tanıtımımız yoksa sebeplerini kolayca program üzerinden bulabiliriz.

Acele ve dikkatsizce belirlenmiş herhangi bir hedef, ister istemez zorluk ve yahut beklenmedik bir olumsuzlukla hemen unutulur.

2. Taahhüt:

Her hangi bir işte başarılı olmanın ve amaçların istediğimiz gibi gerçekleşmesinin nedeni, taahhütlü olmaktır. Başka bir deyişle, amaç ve taahhüt yani bir şey yapmayı üstlenmek insanın gelişme ve olgunlaşmasında rol oynayan iki kanattır. Bu nedenle, ticaret sisteminde başarılı olmamızı sağlamak ve gelişmemizi gerçekleştirmek için mutlaka amacımıza karşı taahhütlü olmamız şarttır ve aynı zamanda bizim temenni ettiğimiz konuda tabi ki kendinize ve ailenize taahhütlü olmanızdır. Gerçi bu konu bir iç mesele sayılmakta, ancak taahhütlü olmak ve onun oranlarını geliştirme yollarını arayıp, öğrenmek ve öğretmek bir boyun borcu sayılmakta, aynı zamanda taahhüt oranının artması için çeşitli yollar vardır ki onlara değineceğiz.

Örneğin, bizimle çalışan ve radikalımız altında olan kişilerden bir taahhüt belgesi almamız gerekir. Bu kişi veya kişiler, adı geçen belgede gelecekleri ve amaçları doğrultusunda taahhüt eder, istediği süreyi de belirleyerek, belgeyi imzalar ve biz o belgeyi yanımızda tutarız. Kişi ve yahut kişilerden o belgeyi kendi yanlarında tutmalarını isteyebiliriz. İster bizde olsun ister

kendilerinde olsun, mutlaka bu taahhüdü her gün okumalı ve verdiği sözlere dikkat etmelidir. Kendi taahhüdümüzü artırmak ve oranını geliştirmek için onların yanına amaç ve arzularımızı da kaydedebiliriz. Öyle bir yere koymalıyız ki, sık sık gözümüze takılsın. Ayna yanında, masamızın üzerinde, gardıropta vs. olabilir. Ancak bu taahhüt belgesinde veya arzuları çizmede hiçbir zaman hayalci olmayınız istek ve amaçlarınız gerçek dışı olmasın!

Taahhütlerin oranlarını bilmek ve belirlemek, bizim altımızda olan kişilere ne oranda baskı yapmamızı belirleyecektir. Aslında taahhütler bir çıkış ve başlangıç tuşu olarak kullanılır ve kişi taahhüdüne dikkat etmediğinde onu hemen basar ve gerekli işleri ona tekrar hatırlatırız.

Taahhüt iki çeşit olmalıdır. Birisi kendi taahhüdümüz ve alt kollarımızdakilerin taahhütleri. İkincisi de sistemi doğru uygulamak.

3. Zaman ayırmak:

Sizin bu sistemde gereksinim duyduğunuz yatırım bir ürünü almak değil, sadece zamandır. Eğer gerçekten bu sistem ve ticarete başlamak istiyorsanız, mutlaka bu iş için gününüzden bir kaç saat süre tanımanız şarttır. Tabi ki, uygun zamanlama ve program yapma çok olumlu olacak ve diğer işlerinizde de aksaklık olmayacaktır.. Genellikle bazı başarısız kişiler süre tanımadıkları için olumsuz sonuçlarla karşı karşıya gelmişlerdir. Süre tanımamak aynı şuna benzer ki, siz kentin en kalabalık noktasında lokanta açmış ancak her gün yemek saatinde kapalısınız. Tabi ki, bu durumda yarar ve kar yerine her zaman zarar göreceksinizdir. Hatta bazı dostlar işe başlamadan konuyu dar çerçeve ile ele alırlar ve süre tanımadan, boşa zaman sarf ettiklerini düşünürler. Belli ki, bu bakışla hiçbir yere varamazlar. Bizim önerimiz şudur ki, ilk önce konuyu olumlu gözle değerlendirsinler ve en azından bir ay ve her gün bir kaç saat zaman sarf etsinler. O zaman bu sistemin ne kadar yararlı olduğu kanaatine varacaklardır. Yine tekrar ediyoruz ki, sizin ihtiyaç duyduğunuz şey sadece ZAMAN AYIRMAKTIR.

Başarı Merdivenlerinden Hiç kimse elleri

Cebinde çıkamaz.

4. Liste Hazırlamak:

Ticarette en etkin işlerden ve esas konulardan birisinde, arkadaşların, akrabaların ve emektaşların listesini hazırlamaktır. Bunu bilmeniz gerekir ki, liste sizin için en önemli araçlardan biridir. Liste olmadan başarılı olma şansınız çok az olabilir. Liste hazırlarken, ilk

olarak arkadaşlarınızın hepsini düşününüz ve onlara guruplar halinde listede yer veriniz. Aynı işlemi akrabalar, üniversite arkadaşları ve de mahalle arkadaşlarınız içinde yapınız. Her bir gurup ayrı bir sayfada olmalıdır. Listeyi guruplar halinde hazırladıktan sonra onların karşısında ayarladığınız sütunları da doldurunuz. Sütunlar, adres, Telefon numaraları, meslek ve gereksinim duyduğunuz bilgilerden oluşmalıdır. Bundan sonra kendiniz gruplardaki insanlara karşı hangi pozisyonda olduğunuzu düşününüz. Acaba arkadaşınız karşısında itibar sahibi misiniz yoksa size o kadar önem vermez mi?. Bu soruları her bir kişi için kendi kendinize sorunuz ve cevapları o kişinin adı karşısında ve açıklamalar sütununda kaydediniz. Mutlaka bu guruplardan bazıları öncelik bulacak ve onları ilk etapta tercih ettiğiniz ve onlarla görüştüğünüzü anlayacaksınızdır. Birde kişileri sıralarken onlara puan veriniz ve 1'den 5'e kadar puan düşününüz. Bir arkadaşınızın size tam güveni (%100) varsa tabi ki ona 5 puan vereceksiniz. O kişi size güvendiği için sizin gibi o da ticaret sistemine girecektir. Her kişinin tahsil ve eğitimine de yine puan veriniz. Mesela, lisansüstü 5 puan, lisans 4 puan vs. gibi. Arkadaşlarınızın riske karşı tutumunu da yine puanlayınız ve puanlarını adlarının karşısında yazınız. Bundan sonra onların süre ve boş zamanlarının olup olmadığını düşünerek, ne kadar serbest zamanları varsa onu da puanlayınız. Kişilerin meslekleri onların ne kadar risklere karşı tutumlu olup olmadığını size belirleye bilecektir. Örneğin, bir devlet memuru riske karşı çok tutumlu ve ihtiyatlı olabilir. Serbest çalışan ve iş adamı tabi ki her zaman riski kabul eder.

Hazırladığınız listeyi kendi liderinize de gösteriniz. O bu işte size yardımcı olacaktır ve tercihlerin seçiminde sizi yönlendirecektir. Bunu bilmeniz gerekir ki, kişilerin seçiminde %90 size güvenebilen kişileri seçiniz ve tercih ediniz. Çünkü ticaret piyasası mutlaka mantıksal bağlantılara ve karşılıklı güven ve dostluklara dayanmaktadır. İlaveten, iş ve ticaret konusunda hiçbir özel formül yoktur ve ticaret ortağı ve yahut karşı tarafı bulmakta sadece kişisel faktörlerden faydalanmak gerekir. Diğer konu ise, risklerle ilgilidir. Zira riski kabullenmeyen kişi, yatırım yapmak için ihtiyatlı davranabilir ve buda sizin işinizi zorlaştırabilir. Dolayısıyla, riskten korkmayan kişileri tercih ediniz. Birde zamanı boş olanları tercihlerinizin içine alınız. Liste hazırlanıp tamamlandıktan sonra, onlarla temas kurup, konuşacağınızı belirleyiniz. Her bir kişi için zaman tanıyınız ve arayacağınız tarihi ve saati kaydediniz. Onları bir beraber toplantıya davet ediniz ve toplantı tarihi ve saatini de belirleyiniz. Her hangi biriyle diyalog kurduğunuzda, size verdiği tepki ve cevabı da dikkatlice listede adı karşısında yazınız; böylece listeyi tamamlayınız.

* Arkadaşlar ve akrabalarınızı aşağıdaki gibi guruplaştırmanızı tavsiye ederiz;

1- Akrabalar ve çok yakın kişiler

2- Çok yakın arkadaşlar

3- Komşular ve mahalledekiler

4- Okul dönemi arkadaşlar

5- Üniversite dönemi arkadaşlar

6- Kurslardaki tanıdığınız arkadaşlar

7- Yeni arkadaşlık bağı kurduğunuz kişiler

8- İş yerinde önceden tanıdığınız meslektaşlarınız ve yeni tanışmış olduğunuz kişiler

9- Serbest çalışırsanız, önceki ve şu andaki müşterileriniz

10- Derneklerde, kulüplerde ve diğer yerlerde tanıştığınız arkadaşlar,

***** Bunu hatırlatmamız gerekir ki, sizin en yakın ve güvenebilecek arkadaşlarınız mutlaka ortaokul ve lise sınıf taşlarınız olabilecektir. Zira onlarla bağlantınız çok eskiye dayanır ve birbirinizi daha iyi ve fazlasıyla tanıyorsunuzdur.

Bazı katılımcılar arkadaşlarının veya tanıdıklarının az miktarda olduğunu öne sürerek, liste yapmaktan vazgeçerler. Ama bu mantıklı yaklaşım değildir ve hatta en azından 5 arkadaşınız veya tanıdığınız da bile olsa onları bir liste haline getiriniz.

***** Kendi cep telefonunuzu veya ajandanızı liste yerine seçmeyiniz.

***** Sisteme girmek istemeyebilecek kişileri düşünerek ve yahut riski kabullenmeyebilecek şahısları hiçbir bahaneyle listeden silmeyiniz. Bu işle hem kendi başarı olanağınızı içgüdüsel bir yaklaşımla ortadan kaldırır, aynı zamanda arkadaşınızın milyoner olmak olasılığını da yok ediyorsunuzdur. Eğer yarın siz başarılı olursanız, mutlaka o kişi veya kişiler merak edip sizin nasıl milyoner olduğunuzu soracaktır ve o zaman sizin ona verebilecek cevabınız olmayacaktır.

***** Bazı kişileri zengin oldukları için veya sorunları var yahut fakirdir, yaşlıdır, çok gençtir, başarısızdır, hiçbir işi beceremez diye bir kenara bırakmayınız ve konuyu onlara da açıklayınız. Bırakın kendileri sistemle tanışsınlar ve karar versinler.

***** Bunu unutmayınız ki sizin listeniz her an gelişmektedir. Çünkü siz her gün yeni insanlarla karşılaşmaktasınızdır ve arkadaşlarınızda diğer arkadaşlarını sizin projenizle tanıtıyorlardır.

Hayatta her şeyi kazanabilir ve istediğine ulaşabilirsin. Ancak bu olay başkalarını kendi amaçlarına ulaşmakta desteklemenle olacaktır.

5. Kişileri davet etmek:

Kişileri davet ettiğinizden önce mutlaka sistemle ilgili detaylı bilgi vermemelisiniz. Çünkü aksi takdirde onların toplantıya katılmalarının hiçbir anlamı kalmayacaktır. Sizin bu daveti yaptığınızda bir nevi ustalık yapmanızda gerekmektedir. Katılımcılar mutlaka konuya ilgiyle bakmalı ve merakla toplantıda bulunmalılar. Merak uyandırıcı metotlardan bahsetmek uygun olmaz, zira her bir kişi kendi yeteneğiyle bu olayı gerçekleştirebilir. Ancak biz burada 4 metodu açıklıyoruz;

1- Yakın ve samimi arkadaşınız: Hiçbir açıklamada bulunmadan, onun bir saatlik vaktini size ayırmasını rica ediniz.

2- Yaşıt arkadaşınız veya meslektaşınız: Ona yeni tanıştığınız bir ticaret sistemiyle yapacağın bir takım işleri söyleyiniz. Bu ticaret sisteminden daha fazla ve beklenmedik kar kazanacağınızı açıklayınız. Eğer ilgi duyarsa ona bir saatlik zaman ayırabileceğinizi vurgulayınız.

3- Sizden yaşlı olan kişiler: Ona yeni bir ticaret sistemiyle tanıştığınızı söyleyerek, onun deneyim ve tecrübelerinden faydalanmak istediğinizi dile getiriniz. Eğer ilgilenir ise bir saatlik vaktini size ayırmasını söyleyiniz.

4- Bu cümlelerden faydalanabilirsiniz: Arkadaşınıza bir yeni ticaret sisteminin yollarını ona öğretmek istediğinizi açıklayınız. O sistemi arkadaşınıza tanıtmayı bir boyun borcu olarak belirleyiniz. Yukarıda bahsedilenlerin dışında kısaca çok karlı bir işe başladığınızı ve dostumuzun da bundan istifade etmesini istediğimizi belirterek kendi yaratıcılığımızla 1 saatlik randevu almaya çalışalım.

***** Yukarıdaki cümlelerden herhangi birini tanıdıklar veya arkadaşlarınıza söylerseniz, mutlaka size bazı sorular soracaktır. Sakın soruların cevabında açıklamaya geçmeyiniz ve fazla bilgi vermeyiniz. Hatta QNET sisteminin adını bile dile getirmeyiniz. Kar kazanacağınızı açıklayınız ama nasıl kar elde edebilirsiniz ve edebilecekseniz, ondan bahsetmeyiniz. Aksi takdirde karşı taraf sorularıyla cevabını alıp, konudan vazgeçebilir. Ona kanıtlarını göstereceğinizden bahsediniz ve mutlaka telefonla değil, toplantıda bu konularda konuşacağınızı bildiriniz.

***** Bu işte en iyi kişiler tabii size yakın, samimi ve eski dönemlerden kalan arkadaşlarınızdır.

Onlar hiçbir soru sormadan ve hiç bahane ortaya atmadan sizin isteğinize karşılık verecek ve bir saat zamanlarını sizin için ayıracaklardır. Kaldı ki, bu kişilerle her zaman ve sıkça telefonlaşabilirsiniz.

***** Eğer arkadaşınız çok merak ediyorsa, Ona bir saat zaman ayırmasını isteyiniz ve yakından konuyu daha kolay anlatabileceğinizi bildiriniz. Ona bu görüşmeden hiçbir zarar etmediğini açıklar, en azından bir bardak meyve suyunuza misafir olmasını da dile getirebilirsiniz.

***** Arkadaşınızın sorularından kurtulmak için ona randevu veriniz. O zaman sistemi ona kısaca açıklayınız. Ona iki ayrı günü, mesela, Çarşamba veya pazartesini öneriniz. Bu iki öneri onu olumsuz ve hayır cevabı vermekten alıkoyar ve mecburen size bir günü söyler. Gün seçiminden sonra hemen saat öneriniz ve yine iki saati, yani 4 veya 7'yi öneriniz. Eğer cevap olumlu ise, randevuya bir gün kala görüşeceğinizi hatırlatınız.

Belki de arkadaşınız bir yerlerden QNET sisteminin adını duymuştur veya bu şirketin benzerlerini tanımıştır. Buna rağmen siz ilk önce QNET adını dile getiren olmayınız.

Hatta eğer arkadaşınız bir tahminde bulunarak, değerli ürünlerle ilgili bir şey olduğunu da söylerse, yine cevap vermeyiniz ve bir saat beraber oturup konuşacağınızı açıklayınız. Eğer arkadaşınız konuyla ilgili tepki gösterirse, hiç aldırmadan ve rahatsız olmadan onun bilgilerinin tam olmadığını ve bilgilenmesi gerektiğini söyleyiniz. Ona kendinizi üstün göstermeniz için sorabilirsiniz ki: ***Voucher, Cycle, Flush out, Netwrok Marketing*** nedir ve eğer o gerçekten bir şeyler bilmiyorsa veya az biliyorsa sizi kendisinden bilgili sanıp, isteğinize olumlu yanıt verecektir.

***** Her şahıs işe başlaması için bazı kişileri davet etmesi gerekiyor. Bu kişiler mutlaka en yakın ve size güvenenlerden olmalı. Zira o aşamada sizin elinizde ne çek var ve nede bir ürün. Yanı kanıtınız yoktur demektir. İster istemez yakın arkadaşlardan üçte biri sizinle adımlaşacaktır ve bu sizin ilk başarınız sayılmaktadır. Sakın bilgi verdiğinizde kıskançlık yapmayın ve bilgileri dürüstçe ve doğru veriniz, yoksa bir hatayla onları elden kaçırabilirsiniz.

***** Eğer bir arkadaşla sıradan tanışmışsanız, -üniversite avlusunda veya arabada- ona hiçbir bilgi vermeyiniz ve konudan bahsetmeyiniz. Zira bu şartlarda konudan bahsetmek fırsatları kaçırmak demektir. Eğer o kendisi bir şeyler duymuşsa ve yahut sizin bilgilerinizle ilgili bir şeyler biliyorsa, bırakın o kendisi sözü açsın. Yine ona detaylı bilgi vermeden bir randevu zamanı belirleyiniz ve yahut toplantıya davet ediniz.

***** Eğer bir arkadaşınızın adını listenizde yazmışsanız ama çok zamandır ondan haberiniz yoksa onu telefonla davet etmeyiniz. Mutlaka onu bir kere yakından ziyaret edip, konudan bir kaç kelime söyleyiniz. Merak uyandırmış olursanız onu toplantıya davet ediniz. Bu işte hiçbir zaman aceleci olmayınız.

***** Tüm işlerinizde liderinizden habersiz bir iş yapmayınız ve sistemin tanınmasını ondan habersiz yapmayınız.

***** Liderinizin tercihleri doğrultusunda arkadaşlarınızı davet ediniz.

Gündelik küçücük çalışmaların toplamı, başarı demektir.

6. Tanıtım (Present):

Tanıtım mutlaka adım adım, öğretim CD'si üzerinden, kataloglar ve liderinizin öneri ve destekleriyle olmalıdır. Aksi takdirde, tanıtım olumsuz olacaktır. Eğer arkadaşınız bir saat içinde gereken bilgileri sizden almışsa, o zaman siz işinizde başarılı olmuşsunuz demektir.

En önemli noktalardan biri, toplantının yapılacağı yerdir. Toplantı mutlaka kapalı bir odada yapılmalı, tüm parazit seslerden ve gürültüden uzak olmalıdır. Telefon, televizyon, çocuk sesi, mutfak sesi vs. olmamalıdır. Her hangi bir ses katılımcıların odağını bozar ise, o toplantı başarısız geçecektir. İlaveten, toplantı sırasında gelip gitmek de olmamalıdır.

1- En uygun yer kendi evinizdir ve en kötü yer sizin katılımcı olacak arkadaşlarınızdan birisinin evidir. Toplantı sizin evinizde olursa, sizin arkadaşlarınıza üstün olmanız duygu ve psikoloji bakımından inkâr edilemezdir. Yabancı bir kişi sizin evinizde izinsiz kalkıp ta bir yere gidemez veya toplantıdan dışarı çıkamaz. Diğer konu şu ki, arkadaşlarınız ilk etapta bu ticaret sisteminin hiçbir fiziksel imkâna gereksinimi olmadığını anlayacaklardır.

2- Toplantı arkadaşınızın evinde gerçekleşmiş olursa, en azından ev sahibi arkadaşınıza üstünlük sağlayamayacaksınız. O sizin sözlerinizi kolaylıkla kesip, çay ve diğer konularla ilgilenebilecektir ve siz saygıdan dolayı hiçbir şey söyleyemeyeceksiniz ve diğerleri de aynı durumda konuya odaklanamayacaklardır. Kaldı ki, konuyu siz izah etmelisinizdir. Eğer başka bir yerde ve başka imkândan faydalanmış olursanız, işiniz aynı pazarlamacı gibi olacaktır ve yeteri kadar değer görmeyecektir.

3- Toplantı tanıtıcının evinde değil davet edenin evinde olmalıdır. Çünkü tanıtıcının evinde olsa tanıtım yapılan dostumuz bir gün kendiside ayni şekilde evini herkese açmak zorunda kalacağını düşünecektir.

Başka bir önemli konu ise, yeni kişileri sisteme getireceğinizdir. Bunu bilmeniz gerekiyor ki, toplantılarınızı eğer tek kişiyle yaparsanız, daha fazla etkili olabilirsiniz ve sonuç olumlu olabilecektir. Çünkü tek taraflı olan toplantılarda, beklenmedik parazitler ortaya çıkmayacak ve sizin etkiniz fazla olacaktır. İlaveten, siz sabır ve hevesle sözlerinizi anlatacak, dinleyici ise sabır ve merakla sözlerinizi kavrayacaktır. Aşağıda birden fazla olan toplantıların zararlarını sıralıyoruz:

1. Eğer dar görüşlü bir kişi toplumun içinde olursa, olumsuz sözleriyle diğerlerini şüphelendirecek ve katılımcıların sisteme katılma şansının oranını çok azaltacaktır.
2. Çok kişili toplantılarda her zaman acele etme havası yaşanmaktadır. Zira bir yandan katılımcılar kendi sözlerini söylemeye zaman arıyorlar, diğer taraftan ise kendilerini şanslı düşünerek, hemen toplantının bitmesini dileyerek işe başlamak isterler. Öyle sanılır ki eğer katılımcılar her birisi özel toplantı hazırlayıp, yeni kişileri kendi alt kollarına alırlarsa, daha fazla kazançlı olacaklar, tam tersine bu yol zenginleşmenin yolu değildir.
3. Toplantıyı hazırlayan kişinin fiziksel gücü o toplantıda bir kaç kişi arasında bölüşecek ve sonunda belki tam diyebilecek sözlerini tamamlayamayacak ve gücü tükenecektir.
4. Eğer toplantı herhangi bir nedenle bozulursa, en azından tek kişilik toplantıda sadece bir kişi kaybedilecektir.
5. Çok kişilik toplantılarda her kişi kendini iyi nutuk söylemeye hazırlayacak ve bu toplantının ana amaçlı havasını değiştirecektir. Size yakın olan kişiler tabi ki, fazlaca

konuşacak ve kendisini belki de size çok yakın gösterecek ve diğerlerine bu işle olumsuz etki bırakacaklardır.

*****Mademki toplantının konusunu tam olarak kavramamışsınız ve yahut kendinizi bu işte becerikli bilmiyorsanız veya gerekli dokumanlar ve katalogları elde edememişsiniz, hiçbir zaman izahata başlamayın ve toplantıyı yapmayın.

*****Unutmayınız ki bu ticaret sistemi karşılıklı güven üzerine olmaktadır ve her zaman yeni katılımcılar ve arkadaşlarınızı kendinizden üstte olan kişilere gönderiyorsunuz, onları tek başına bırakmayınız. Onlara her zaman yanlarında olacağınız güvencesini sağlayınız.

*****Belki de toplantı sizden birkaç aşama yukarıda olan bir kişi tarafından gerçekleşebilecektir. O zaman sizin de onun yanında olmanız gerekmektedir. Size düşen görev ise onu kendi lideriniz olarak göstermektir.

*****Unutmayınız ki, evli erkek ve kadınları, kendi eşleriyle birlikte iki kişilik bir gurupta toplantıya davet ediniz. Kendi mali imkânları olmayan kişileri ise, anne ve babalarıyla birlikte davet ediniz.

*****Toplantıya girer girmez hemen cep telefonunuzu kapatınız ve başkalarından da bu işi yapmasını rica ediniz. Bu işi lideriniz yerine siz üstlenirseniz, daha iyi ve etkili olacaktır.

*****Toplantıda asla sigara içilmemesi gerekir. Eğer birisi de bu işe kalkışırsa, onu saygıyla engellemelisiniz.

*****Sizin en önemli işlerinizden birisi, iyi konuşmak ve iyi dinlemektir. Hatta diğerlerinin konuşmalarından not alırsanız daha iyi olacaktır. Her zaman konuştuğunuzda, birisinin konuya odaklanmadığını sezerseniz, cümlenizde " dikkat ediniz ki bu çok önemli bir noktadır!" diye onu tekrar kendine getiriniz.

*****Konuştuğunuz veya dinlendiğinizde asla başınızı aşağıya sallamayınız ve aşağıya bakmayınız. Uykulu haliniz olmamalı, tespih, bozuk para ve anahtarlarla ve yahut kalemle oynamayınız.

*****Eğer bir soruyu siz veya lideriniz söylemişse, onu hemen cevaplandırmayınız ve sorunun cevaplarını katılımcıların vermesine izin veriniz. Soru bir nevi dağınık kafaları toparlayıp konuya çekebilir.

*****Arkadaşınız konuştuğunda onun sözlerini kesmeyiniz ve daha fazla bilgi ve izah getirmeyiniz. Sadece dinleyiniz ve onlara önem verdiğinizi gösteriniz. Eğer unutulmuş bir söz veya yanlış bir konu varsa kendi konuşma sıranızda onları düzeltiniz.

*****Present(tanıtım) işlemi bittikten sonra davet eden aşağıdaki 3 noktayı kendisi söylemelidir. <u>Dikkat ediniz ki bu 3 noktayı mutlaka davet eden kişi söylemelidir. Aksi takdirde olumsuz sonuç alabiliriz. Çünkü o zaman tanıtımı yapan kişi söylerse yanlış bir izlenim vermiş oluruz. Ve kendisini kandırmak istediğimizi düşünebilir.</u>

*** Bu 3 nokta tanıtımdan daha önemlidir ***

1-Doğru yerden araştırmak;

Bu tanıtımın sonucunda sizin önümüzdeki bir iki gün içinde bir karar vermeniz gerekmektedir. Doğru karar vermek için doğru bir araştırma yapmak gerekir. Araştırmada en doğru şey onun doğru bir kaynak olduğundan emin olmaktır. Doğru kaynak resmi bir kanıtla kaynak olarak kabul edilir. Örneğin siz bir bilgisayar dükkanı açacak olsanız bu konu hakkında bir lokantacının söyledikleri sizin için doğru bir kaynak değildir. Bilgisayar işini bilen bir kişinin söyledikleri sizin için bir kaynak olabilir . Bu işi de araştırmak istiyorsanız ya bu işi bilen bir kişiden ya da resmi bir kurumun sitesinden araştırabilirsiniz. Eğer bu işle ilgili bilgisi olmayan kişilerden araştırırsanız sizin bu fırsattan faydalanmaya şansımız çok düşük olacaktır.

2- İşin tanıtımını doğru şekilde yaptırmak.

Eğer bir sebeple işi birilerine göstermek isterseniz bunu aynı sizin işi gördüğünüz gibi göstermeniz gerekir. Bu işin tanıtımı için gerekli materyallere ve bu tanıtımı yapabilmek için gerekli eğitime sahip olmadığınız için, işin tanıtımını yapabilmeniz neredeyse mümkün değildir. Bunlar olmadan işi anlatmak isterseniz hem kendinize hem arkadaşınıza zarar vermiş olacaksınız.

3- İşe başlamadan önce iki kişiyi dahil etmemek;

Bu iş sadece kişi dahil etme işi değildir. Kişileri dahil etmeden önce işle ilgili birtakım eğitimler almanız gerekir. Bu eğitimleri almadan önce kişileri çağırırsanız hem sorulan sorulara cevap veremeyeceksiniz hem de yeni kişiler için yapılması gereken aşamaları uygulayamayacaksınız. Diğer bir konu da bu işin sadakat ve doğruluk temelleri ile yapılmasıdır. Örneğin siz işe başlamadan önce çağırdığınız arkadaşlarınızın size "sen başladın mı" sorusuna vereceğiniz cevabın doğru bir cevap olması gerekir. Eğer hayır başlamadım derseniz arkadaşınız sizin güvenmeyip başlamadığınız bir işe beni neden çağırıyorsun diyecektir. Eğer başladım derseniz yalan söylemiş olacaksınız. Bu fırsatı kaçırmak istemiyorsanız önce kendiniz işe gelip eğitimlerinizi tamamlayıp sonra arkadaşlarınızı çağırın.

* Networkingle ilgili, bu sistemin geçmişiyle ilgili, çalışma ve başarılarınızın olacağından arkadaşınıza bilgi verebilirsiniz. Ona her zaman öyle davranınız ki o gerçekten bu sistemin dünya çapında güçlü bir sistem olduğunu ve ticaretin gelişip, ilerleyeceğine kendisi inansın.

* Arkadaşınızı inandırınız ki sistemi ona tanıtmada hiçbir zorluk çekmiyorsunuz ve onun boynuna bir minnet bırakmıyorsunuz. Bu konuda açıklamalarınızı bir dostluk konuşması ve bir kaç kelime söz olarak açıklayınız. Onun bu yolda başarılı olabileceğini ve başarısının sizi de mutlu edeceğini anlatınız.

* Eğer dostlarınız bu bakışla toplantıdan ayrılıyorlarsa, inanınız ki her birisi 10 kişiyi sisteme çekeceklerdir. Normal olarak her kişi tüm tanıdıklarından ancak 2'sini sisteme getirebilirse, bu büyük yol kat etmek demektir.

* Onlara anlatınız ki her kişi başlangıçta bir kaç alt kolu olmadan ve ancak çalışmak, tanıtmak, üye almakla bu iş olasıdır ve ondan sonra kazanç başlayacaktır. Çok kişi ürün alırken verdiği paranın fazla olduğunu söyler, bizim anlatmamız gereken budur ki gördüğümüz eğitim ve tanıtımlara göre bu çok kıymetli bir rakam değildir.

* Her türlü fazla açıklamalardan ve yersiz örnek vermekten kaçınınız. Ancak sistemin standart örneklerinden sistemi tanıtmak için faydalanabilirsiniz.

* Arkadaşlarınız için hiç acele etmeyiniz. Onları ikna etmek için baskı yapmayınız. Hatta eğer bir arkadaşınız sistemi beğenmişse ama para ve yatırımı yoksa ona destek gibi davranışta bulunmayınız ve ödünç ve borç vermeyiniz. Bırakın kendisi tam istekle bu işe başlasın.

* Siz bu sistemde yeni olduğunuza göre henüz ilk komisyonunuzu almamışsanız, kar konusunda konuşmayınız. Sadece arkadaşınıza başarabileceğinizden ve buna olan inancınızdan konuşunuz.

* Eğer arkadaşınız aynen ve sizin isteğiniz gibi sisteme başlamak istemezse, ona daha fazla düşünmesinin ve detaylı karar almasının yararlı olacağını açıklayınız. Son kararı ne olursa olsun, mutlaka sizi bildirmesini isteyiniz.

10 kişi	***Kişilerin ruhsal durumu***	***Karşı kişinin tepkisi:***	***Ne yapmalısınız:***
2	Olumsuz	Sistem girme oranı çok azdır.	Ondan uzak durun.
3	Olumsuz	Sizin başarılarınızı gördüklerinde, sisteme girecekler	Başarılarınızdan konuşun.
3	Olumlu	Süre tanımalısınız, onlar yerlerini rezerve ederler	Devamlı takip etmeye gerek var.
2	Olumlu	Anında kayıt olurlar ve yahut yarın belli saatte işe başlarlar.	Başarılı liderler olurlar. Onların eğitimini unutmayınız.

7- İşin Takibi:

Eğer bu ticaret sistemini golf oyunuyla kıyaslarsak, bundan önce bahsettiğimiz 6 hareket tam olarak golf sopasını topa vurmak için hazırlanmak aşaması gibidir. Şimdi sopayı kaldırmışız ve topa yakınlaştırmışız. Eğer güçlü ve de kontrollü şekilde topa vurmazsak, top yerden kalkıp hedefe ulaşmayacaktır ve olduğu yerde kalacaktır. Ama eğer topa güçlü ve de kontrollü vuruş yapar ve ileriye doğru itersek, top istediğimiz ve amaçladığımız yere gidecektir.

Takip etmek meselesi aynı topa vuruş gibidir. Yani, işin %50'si bu aşamada gerçekleşir. Sizin göreviniz iş konusunda arkadaşlarınızın kararlarını takip etmek ve geleceği onlara hissettikleri şekilde çizmek ve karın olduğunu onlara anlatmaktır.

Bu sistem siz ve yahut üst kademede olan kişiler tarafından arkadaşlarınıza tanıtıldıktan sonra onları arayın QNET sistemini bir kez daha hatırlatarak, araştırma ve kararlarının sonucunu sorunuz. Siz bir demiri ateşte kızartmışsınız ve şimdi örs üzerinde dövmek zamanı gelmiştir. Arkadaşınızdan sorusu olup olmadığını sorun ve eğer bir konu varsa izah ediniz ve yanıtlayınız.

Takip etmek aşaması yakın ve telefon temasıyla da olur. Siz her iki yaklaşımda da sisteme son güveninizin olduğunu bildirmelisiniz. Dostlarınız için önemli olan işi sizin ne kadar ciddi ve faydalı gördüğünüzdür. Siz dostlarınızın yanında rahat bir şekilde ama ciddiyetle sorularına mantıksal cevap ve yorumlar getirerek yol gösteriniz.

Hiçbir zaman dostlarınızın karşısında cephe tutmayınız ve onların söz ve eleştirileriyle sinirlenmeyiniz. Bu dönemde **feel-felt-found** sisteminden yararlanınız. Mesela, eğer

dostunuz, " ürünlerin gerçekten değerli olup olmadığını nerden bileyim?" diye sorarsa, ona devlet garantisinden, uluslararası güven belgesinden konuşmak yerine, ona **(feel)** basamağını sununuz ve şöyle söyleyiniz: "Aslında bende ilk tanıştığımda aynen senin gibi düşünüyordum, ancak aldığım ürünü araştırdım, inceledim ve kalitelerinin yüksek olduğunu anladım." Diyebilirsiniz. Bu cümlelerle o dostunuzu kendi karşınızda görmeyip, bundan sonra yanınızda bulacaksınızdır.

Eğer arkadaşınızın sorunu başka kişileri bulmak ve yahut 1000 kişilik bir ağın oluşmasını mümkün olmayan olay sanıyorsa, yine aynı **feel-felt-found** metodundan yararlanınız. Ona doğru bir konuya değindiğini söyleyiniz. Aynı onun gibi sizde ilk etapta öyle düşündüğünüzü açıklayınız. Ona nasıl yukarıda olan kişilerin yardım ve kılavuzluğuyla sizin başarıya ulaştığınızı açıklayınız. Ona bir saatlik toplantılar yaptığınızdan ve tanıdıklarınızı davet ettiğinizden bahsedip, sizin gördüğünüz işlerin aynısını onun da görebileceğinden konuşunuz. Ona sistemi, çalışma ve alıştırma yapmakla öğreneceğini ve başarıya ulaşacağını **(simple to do)** açıklayınız.

Eğer dostunuz ilk gereken yatırımın fazla olduğunu söylerse, ona şöyle diyebilirsiniz: Her insanın bir işte ticari görüşü olur ve kazanç isterse, mutlaka elinde olan yatırımla işe başlar. Az miktarda olan sermayeden elde edilen kar yine ona sermaye olur ve böylelikle gitgide yatırımı artar. Bazı şirketler ilk adımda gereken yatırımları olmaz ve banka kredilerinden faydalanıp üretime başlarlar. Kazançlarından hem taksitlerini öderler hem yatırımlarını geliştirirler. Sizde bu yolda değişik alternatiflerden faydalanabilirsiniz.

Bazı arkadaşlarınız ana sermayenin olmadığından ticareti ciddiyetle önemsemezler. Onlara kendilerinden üst kademede olanların ofis imkânlarından faydalana bileceklerinden söz ediniz ve böylelikle aylık masraflarının çok aşağı düşeceğini belirtiniz. Onlara anlatınız ki, böylelikle üst kademede olan kişilerle bir nevi ortak olurlar. Yanı sıra onlardan bazı metot ve işin şifrelerini ve sırrını da öğrenmiş olurlar. Onlara bunu anlatınız ki bu ticarette herkesin kazancı diğerinin kazancıdır. Diğer şirketlerde müdür ve ortaklar kendi sırlarını kimseye açıklamazlar, oysaki bu ticaret sisteminde herkes kendi bilgisini başkalarına anlatmaktadır. Zira guruptan kazançlı olan kimse diğerlerine de kazanç sağlayacaktır. Bu ticaret sisteminin diğer özelliği, çok az miktarla işe başlamaktır ve bunu da her zaman dostlarınıza açıklamalısınız.

Eğer arkadaşınız hala işe başlamaktan korkuyorsa veya bir yeni işe başlamak riskini kabullenemiyorsa, ona tüm yaratıkların bir ihtirasa sahip olduğunu, dolayısıyla insanın da bu ihtirasa sahip olduğunu açıklayınız. Yani insan her türlü değişimler karşısında karşı durma duygusuna sahiptir, dolaysıyla, bu yeni işe de karşı gelmesi ve titizlikle davranması doğaldır. Ama bunu bilmesi gerekiyor ki bu ticaret sistemi onda temelli değişimler yaratacaktır, dolaysıyla kişisel ve toplumsal açıdan yeni ufuklarla karşı karşıya gelecektir. O, bu sistem sayesinde insanlar ve toplumla nasıl bir bağlantı kuracağını öğrenecektir. Gittikçe bazı kuralları öğrendiğinde yetenekli bir yönetici olacaktır ve işin çerçevesini ve koşullarını kolaylıkla çözüp ve gelecekte en büyük ticari ve idari sistemleri

yönetebilecektir. O, ilk etaptan kendini tek başına ve yalnız kalan bir müdür gibi hissedecek, dolayısıyla işlerini sağlamlaştırma amacıyla doğru ve dikkatlice yapacaktır. O, gelir sağlamak için yeni metotlar oluşturup, yeni teorileri kendi kafasında yaratacaktır, tabi ki hayat koşulları onu hayatını nasıl devam ettireceği konusunda da yardımcı olacak ve yeni ufuklar bu aşamada görünecektir. O, anlayacak ki 6 gün çalışıp da 1 gün dinlenmek yerine 1 gün çalışıp, kalan günlerini diğer işlerle uğraşsın.

Eğer dostunuz kendi başına bir 100 kişilik toplumu oluşturmayı kolay bulmuyorsa, ona her işin ancak bir küçük adımlarla başladığını anlatınız. Onu gideceği yolda her bir sağında ve solunda duran kişileri üstlerinden aldığı bilgilerle destekleyip lider yapıp ve aynı işlemleri onlardan beklediğini, dolayısıyla bir gurup çalışması zemininde 100 kişilik toplumu oluşturabileceğini anlatınız.

Bu ticaret sisteminde sadece çalışmak, alıştırma yapmak ve üst kademelerde olanların yardımını almakla başarılı olmayı vurgulayınız. Bu sisteme başlayan kişilerin %90 başarısı ancak bu yöntemle olmuştur. Ona bir kaç sistem arkadaşınızı tanıştırınız ve onlardan acaba doğal şekilde mi sistemle tanışmış olduklarını sormasını söyleyin. Ondan, gerçekten bir ürün ya da bir ürün katalogunu birinin elinde görüp de mi işe başladıklarını sorsun; Acaba sadece merak mı onu bu sisteme yöneltmiş yoksa bir telefon ve tanışlıkla mı bu sisteme girmiştir? Acaba üst kademede olanlar onunla yakınlaşmışta mı başarısını sağlamış yoksa kendi kendine mi çalışmışta başarılı olmuş? Bu sistemin CD ve kataloglarıyla mı sadece ise başlamış yoksa haftalık ve aylık toplantılar mı onu bu işte başarılı kılmıştır? Acaba bir lider onu yöneltmiş mi yoksa kendisi mi yolunu çizmiştir? Tabi ki, bir insan başladığı işte başarılı olamamışsa o işi suçlu sayamaz. Örneğin, size birisi bilgisayar işinin ne kadar karlı olduğunu söylerse ve siz o işe başlamış ama başarılı olamamışsanız, bu bilgisayar işinin suçu değildir; aslında siz bu işin yol ve yöntemini bilememişsiniz ve kar elde edememişsinizdir. Siz de bu işin stratejilerini doğru kullandığınız takdirde başarınızı kolaylıkla sağlayabilirsiniz.

Eğer birileriyle çok uğraşmış ama işi ona kabullendirememişseniz, onu tekrar baskı altına almayınız ve işi takip etmeyiniz. Siz kendiniz ilk çeki veya beğendiğiniz ürünü aldıktan sonra o zaman tekrar ona başvurunuz ve elinizde kanıtlarla birlikte konuyu tekrar açınız. Eğer yine karşı gelirse o zaman dostunuzu bu konuda unutunuz ve baskı yapmayınız.

Eğer bir dostunuzdan olumsuz cevap almışsanız, arkadaşlık bağınızı bu konu için bozmayınız ve ara sıra, ayda veya iki haftada bir onu arayıp ve eğer kendisi konuyu ve konuşmayı sisteme getirirse, o zaman tekrar meseleyi izah ediniz. O, mutlaka sizin başarılarınızı size söylemeden takip edecek ve meraklı olacaktır, bu nedenle, eğer sizin elinizde kanıt varsa rahatça ona anlatabilirsiniz. Unutmayınız ki, alt kolunuzda olan takip etmeniz gereken kişilerin sayısı 10 kişiden fazla olmaz.

Bunu bilmeniz gerekir ki, herkes kendine özgün amaçlarla sisteme girmek ister. Bazıları gelir sağlamak için, bazıları ürünlerin güzelliği için, bazıları ise ticaretin yeni olması ve özel stratejilerle tanışmak için sisteme girmek isterler. Bu arada siz akıllıca davranmalısınız ve her kişinin kendi merak ve amacı doğrultusunda tanıtımınızı yapmalısınız. Zira sizin her sözünüz tüm insanlarca kavranabilecek cümleler değillerdir ve kişilerin kafasında iz bırakmak için onların meraklarıyla ilgilenmeli ve sözlerinizi aktarmalısınız. Örneğin: **stage projection** olayının altı aylık açılarını ancak 12 ayda stage yapılmasını arkadaşınıza açıklayabilirsiniz. Eğer 6 ay zarfında her kişi 2 kişiyi bulup ve sisteme eklerse, bu iş 6 yıl içinde 320000 doları sağlayacaktır.

Dediğimiz gibi, bu işe başlamanız en yakın arkadaşlar ve akrabalarınızla olabilir. Zira siz onlarla her gün görüşür ve konuyu takip edebilirsiniz. Onlardan hiçbir çekinmeniz olmayacak ve başarılarınızı da kolaylıkla paylaşabileceksinizdir.

Şüphe ve tereddütte olan arkadaşlarınızla bağlantı kurmanın en doğru yolu sistemi tekrar onlara tanıtmaktır. Onları değişik bahanelerle toplantılarınıza davet edip ve konuyu tekrarlayabilirsiniz. Onlar her gelişlerinde yeni meraklılarla tanışıp ve daha yeni enerji alacaklardır. Yeni katılanları onlara tanıtınız ve yenilerin konuşmalarını sağlayınız, belki onların sözleriyle kavrayabileceklerdir.

İlk adımda size olumlu cevap vermeyenleri kaybetmeyin. Bu tür insanlar çabuk karar veren insanlardan daha iyilerdir. Zira düşünüp sonra işe başlarlar ve başladıklarını da bırakmazlar. Nitekim kendim bir arkadaşı sisteme katmak için aylarca uğraştım ve üç ay sonra dostumu sisteme kattım. Bu süre içinde devamlı arkadaşımı arıyor ve hatırlatmaları yapıyordum ve gereken bilgi ve mükemmel detayları ona aktarıyordum. O kişi bir yıl zarfında o kadar sağlam hareket edip ve güvenle işi devam ettirdi ki bu süre içinde kendi geleceğini garanti altına alabilecek sağlam bir organizasyona sahip olabildi. Takip etme konusu bu nedenle en önemli aşamalardan biridir ve olasılıktır ki sistemi bir kişiye yedi kez de olsa izah etmelisiniz.

Hiçbir zaman çalışmaktan vazgeçme, unutma ki sadece derenin engin noktasından dağ zirvesi yüksek görünür!

Her kişi sistemi bir süre için tanımalı ve öğretim sınıflarında bulunmalıdır. Eğitim almadan ve alıştırma yapmadan ticaret sistemi olumlu sonucu vermez ve sistemi tanıttığınızda arkadaşlarınızı toplantılara davet etmeli ve daha fazla

bilgilendirmelisinizdir. Herkes eğitimlerini gördükten sonra başka kişilere tanıtım yapabilir. Bazı arkadaşlar hemen işe başlayıp ve kendilerine alt kol yapmak için acele ederler, dolayısıyla beğendikleri ürünü almak için gereken satın alma formlarını hemen doldurur ve onların işlerini kolaylaştırmak için alış işini de kendileri yaparlar. Bu iş biraz acelecilikten gelir ve dostlarının kararına şüpheyle bakmalarına neden olur. Bu kesinlikle doğru bir yol değildir.

Eğer kişi satın almak isterse kendisinin yanında bu işi yapınız ve alma işi bittikten sonra onlara çıktı veriniz. O kendi gözüyle sisteme girmeyi görürse hem kendini kutlayacak ve hem de kararıyla övünecektir.

Arkadaşlarınıza sisteme girmek için hiç borç vermeyiniz. QNET sistemi alt kollarında bulunan kişiler arasında her türlü mali bağlantıların oluşumunu sakıncalı bilir ve yasaklar.

İşi olası bilmeyen kişiler, başkaları tarafından gerçekleştiğini duyduklarında şaşırırlar!

Bu aşamaları bitirdikten sonra, siz çok kolaylıkla ancak zaman zarfında çoklu kişileri sisteme çekebileceksiniz. Bu dönemden sonra sizin işiniz kişileri bulup eklemek değil, belki radikalınız altında olanlara bilgi vermek ve eğitmektir. Unutmamalısınız ki, yalnızca öğretmek ve alıştırmak, sizin tarafınızdan oluşan toplumu geliştirecektir. Eğitim ve öğretim olmaksızın dostlarınızı kaybedebilecek ve onların sisteme girmek neden ve meraklarını renksiz bırakacaksınız. Bu ticaretin uygun hareket yolu değildir.

Eğitim ve alıştırma (Training)

Bir gecelik başarı, on beş yıllık çabanın sonucudur.

Sizin bir lider olarak bundan sonra işiniz aşağıdakiler olacaktır:

Radikalınız altında olan kişilerle ilgilenmek ve onlara gereken bilgileri aktarmak ve gerekli alıştırmaları sürdürmek;

- Onlara gereken enerjiyi verme ve meraklarını her zaman canlı tutmak. Bunu unutmayınız ki siz bir lider olarak bilgi edinmeyi ve aynı zamanda bilgi vermeyi kesmemelisiniz. En büyük yanlışlığınız o zaman olacaktır. Her hafta 3 ya da 4 kez bu metni okumanız yeterli olmayacaktır. Ben bu metni hazırladığıma rağmen haftada en azından 1 kez okuyorum ve

bu işi başarılı olmamda yararlı biliyorum. Bu nedenle bu metinleri okuyup, tekrarlamanız hem kendiniz için ve hem de başka arkadaşlarınız için çok faydalı olacaktır. Eğer her gün okuması zorsa, o zaman metni okuyarak bir kaset üzerine kaydediniz ve her gün onu dinleyiniz. Bu iş sizi yanlışlıklardan korur ve aynı zamanda konuyu kafanızın derinliğine işletir.

- Dikkat ediniz ki bu ticaret sistemi, yeni metotlarla hazırlanmış ve diğer sistemlerden farklıdır. Nitekim futbol stratejileri yüzmeye yaramaz, bu sistemin stratejileri de eski ve klasik ticaret sistemiyle uyuşamaz. Aynı durum söz konusudur.

Şunu eklemeliyiz ki, bu konuları her kişi en azından radikalı altında bulunan iki kişiye aktarırsa, çok yarar sağlamış olacaktır. Elbette, üst kademede olanlardan da faydalanabilirsiniz. Eğer aranız üst kademedekilerden fazla olursa,- mesela, liderinizle sizin aranızda 20 kişi varsa- mutlaka etkileme ve etkilenme oranı çok az olacaktır. Bu nedenle her zaman lider olduğunuzda, en fazla 10 kişiyi şemsiyeniz altına alınız.

Diğer yanlışlığınız, fazla kişileri toplumunuza katmakla doğacaktır. Siz daha fazla kazanç sağlamanız için belki yenilerini düşünecek ve fazla şahısları toplumunuz ve radikalinize eklemek isteyeceksinizdir. Bu düşünce yanlıştır ve siz tam zamanı ve ilgilenmeyi onlar için yapamayacaksınız. Arkadaşınızı bu inanca vardırmalısınız ki, onun kar elde etmesi, sizin kar etmeniz demektir. Bu nedenle, sizin çaba göstermenizin nedeni mutlaka ikinizin de çabucak kar elde etmeniz demektir. Tabi ki, arkadaşlarınız aynı düşünceye varıp guruba yeni kişiler eklemek isteyecekler ve bu sistemin yanlış gelişmesine ve sizin yararınıza olmayacaktır. Onları bu işten alıkoyunuz. İlk önce onlara sistemi öğretiniz ve sonra büyümeye izin veriniz. Gurubunuza bunu anlatmalısınız ki, eski metotlar ve stratejiler işe yaramayacaklar ve faydalı olmaları yerine, zarar verici olacaklardır. Önceden yüzme ve futbol sistemini anlattığımız gibi aynı konuyu onlara anlatınız.

Eğer ilk iş olarak 3. CD'yi seyrederseniz, iyi olacak ve seyrettiğiniz sırada şunları açıklamanız gerekir:

- Önceki ticaret sistemlerinde çok satmak, çok kazanmak demektir ve ticaret adamları bunu takip ederlerdi. Ancak bu sistemde konu tam tersine hareket etmektedir. Bu sistemde alış-veriş sınırlıdır ve eğer bir kişi bile fazladan bu işe eklenirse, hem kendisinin ve hem de gurubundakilerin kazanç sağlamalarını engellemiş olacaktır. Bu sistemde biz çiftçiler gibi davranmalıyız. Tarım işiyle uğraşan sadece buğdayı yere serper, sular ve gübreleyerek tanelerin filizlenme ve yetişmelerini sağlar. Bu sistemde de aynı işi yapmalıyız. İlk etapta zemini hazırlayıp, kişileri sisteme tanıtıp, sonra bunları destekleyerek ve yönlendirerek ilerlemelerine ve gelişmelerine neden olacağız. Bir buğday tanesinden 60 buğday elde edildiği gibi, bu sistemde de her kişiden 6 ay zarfında 32 kişi üretilecektir ve herkes kendiliğinden diğerlerinin büyümesine ve kar kazanmasına sebep olacaktır.

İnsan doğası onu her zaman kendi kazancını elde etmeye iter. Bu nedenle siz kendi kar ve menfaatinizi düşünmeden diğerlerine de kar kazanma imkânını sağlamalısınızdır. Bu ticarette sadece kendinizi düşünmemelisiniz; iki çocuk gibi bir odada oyuncakları tek başına

sahip olma kavgasına girmeden, olan imkânları paylaşmalısınızdır. Zira arkadaşınız kazanırsa sizde kazana bileceksinizdir. Çok kar için çok kişileri radikale almak doğru değildir, bu nedenle büyük rakamları ve adetleri unutunuz. Bu sistemde çok olmak zarar vericidir. Sadece eğitim aşamalarını, alıştırmaları ve zamanı kullanınız. Eğer her kişi bu sistemin kurallarını iyice anlarsa, bir lider gibi iki yılda geleceğini garantiye alabilecektir.

Arkadaşlarınızın işe başlamasında mutlaka onların merak nedenleri ve sisteme giriş amaçlarını sorunuz ve o yönde hareket ediniz. Yani, bu işle onları hem kendi kazancınızı sağlamak için ve hem de meraklarıyla ilgili kazanma sahasına itiyorsunuzdur.

Arkadaşlarınızdan haftada kaç saat bu sistem üzerinde çalışabileceklerini sorunuz. Bu zamanı kesin bir zaman dilimi olarak yazınız ve takip ediniz.

Belki bazı arkadaşlarınız sizin önerdiğiniz yöntem ve metotları beğenmeyecekler ve kendi yöntemleriyle hareket etmek isteyeceklerdir. Yahut amaçlarının bir listesini yapmak istemeyecekler. O zaman onları bilgilendirmeniz gerekecek, zira kişisel stratejiler bu sisteme uygun düşmez ve önceden iki spor dalının sistemlerinin birbirine uymadığını onlara söyleyiniz.

Onlardan liste yapmalarını isteyiniz ve bu yolda yardımcı olunuz. Aynı sizin yaptıklarınız gibi sütunları doldurmalarını izleyiniz. Belki onlar tüm kişileri seçemeyebilirler ve yahut az kişi tanıyabilirler. O zaman onları bilgilendirip, daha fazla düşünmelerini sağlayınız.

Arkadaşınız listesini hazırladıktan sonra, onun seçtiği adlardan tercihleri yapınız ve kişilerin hangisi tam 5 puanı almış ise onlarla toplantı yapmayı ve davet edilmesini öneriniz. Yine adların karşısında ki kişilik özellikleri, eğitim seviyesi, iş deneyimi ve geçmişiyle ilgili bazı bilgileri yazdırınız.

Her defasında arkadaşlarınızla telefon görüşmeniz olursa, onlara başarılarınızdan, aldığınız pursant (komisyon payı) ve yüzdelerinizden bahsediniz. Onlardan da hangi işleri yapıp, kimlerle görüşüp ve hangi aşamalara vardıklarını sorunuz. Her zaman onların yanlarında olduğunuzu onlara bildiriniz. Onlar sizin ortakları olduğunuzu anlamalılar ve sakın onlarda kendinizi üstün görünmenize neden olan bir iş yapmayınız.

İlk önce radikal altında olan kişilere davet etmeleri konusunda bilgi vermelisiniz. Bu işi o kadar onlara söylemeli ve egzersiz yapmalısınız ki, bu konu onlara alışılmış bir konu olsun. Mesela, arkadaşınızdan bir davetiye örneği yazmasını isteyebilirsiniz. Bunu yazmakta da yine ona yardımcı olmalısınız.

Her zaman arkadaşınıza sistemde gereğinden ve hatta ondan fazla çaba gösterdiğinizi belli ediniz. O, sizin çalışmalarınızı kendisi ve başka radikal altında olanlara kazanç sağlanması için yapıldığını anlamalıdır. Böyle bir durumda, o da sizin gibi çalışacaktır ve çalışmaya inançla başlayacaktır. Herhangi bir işi yapmak isterseniz, onu diğer arkadaşlarınıza da tavsiye ediniz. Onlar sizin ne kadar beraberce çalışmayı yeğlediğinizi bilmeliler. Arkadaşlarınız sisteme

girdiğinde sizinle beraber egzersiz yapmalı, metinleri ve alıştırmaları yapmalı, eğitim CD'lerini İngilizce ve Türkçe olarak dinlemeli ve katalogları okumalıdırlar. Onlar bu durumda hepinizi bir arada ve bir güç görerek, daha etkin bir halde çalışacaklar.

Radikal altında olan kişilere eğitimin masrafı olduğunu açıklayınız, gerçi siz eğitim verdiğinizde beklentiniz yok ve yahut bu sizin kesin göreviniz değildir, ancak onlar eğitiminizin bazı masraflarını bilmeli ve katlanmalılar. Eğer bu ödemeye hazır olmazlarsa, o zaman eğitimin yararlı olduğunu anlamamışlar ve işe hala önem vermemişlerdir.

Onlara bir süre eğitim almalarını ve bu durumda kendi radikallerini yöneltebileceklerini ve tek başına çalışabileceklerini söyleyiniz. Lider olmak için mutlaka eğitim almaları gerekir. Onlar sonunda lider olacak ve 100 kişiyi yönelteceklerine inanmalılar ve eğitimsiz geçen %1 zamanın kimseye yarar sağlamayacağını ve radikalinin zarar göreceğini bilmelidirler.

Tüm kişiler kendi ellerinin altında olan kişileri bir lider olarak eğitmeli, yönlendirmeli ve bilgilendirmelidir. Siz kendinizi bu işte hizmetçi gibi görmemelisiniz ve her çalışmanızın, kendinize ve gurubunuza kazanç sağladığını kabullenmelisiniz. Nitekim diğerlerinin çalışmaları sizin içindir, sizin çalışmalarınız da onlar için olmalıdır.

Radikalınız altında ve sizden üst kademede olan liderlerinizle her hafta ve ayda gurup görüşmeleriniz olmalı ve bilgilerinizi ve business (iş) alıştırmalarınızı karşılıklı tartışmalısınız. Bu toplantılarda her zaman faydalı ve karlı çıkacağınıza inanıyoruz. 3 veya 4 hafta sonra herkes kendi isteğiyle bu toplantılara katılmak isteyecektir.

Sistemi öğrenmek, katılımcılara en gereken işlerden biri sayılıyor. Herkes kendisi ne iş yaptığını bilmeli ve anlatmalıdır. Eğer birisi ne iş yaptığınızı sorar ise ve siz hala ne yaptığınızı ve bilgili olmadığınızı söylerseniz siz bu davranışınızla işinizde ciddi olmadığınızı gösterir ve kazancınızı sağlayamazsınız.

Sistem toplantılarına devamlı katılanlar sonunda kazançlı olmuşlar ve sonraları kendi başlarına toplantılar düzenlemiş ve büyük liderler olmuşlardır. Katılımcılara konuyu anlatmak ve yahut bilgi vermek yeterli olmaz. Alıştırma yapmak ve devam toplantıları yapıp, diğerlerini de işe katmakla ancak başarı sağlanacaktır.